

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра підприємництва і маркетингу

СИЛАБУС
БІЗНЕС ТРЕНІНГ (BUSINESS TRAINING)
Рік навчання 2020/2021

I. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Денна/заочна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Економіка підприємства Магістр	Вибіркова
Кількість годин/кредитів ECTS 150/5		Рік навчання 2
		Семестр 3-ий
		Лекції 20 год./14 годин
		Практичні (семінарські) 30 год./14 годин
		Індивідуальні 0 год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Самостійна робота 88 год./104 годин
		Консультації 12 год./18 годин
		Форма контролю: залік

II. Інформація про викладача (-ів)

Мохнюк Анна Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Mokhniuk.Ann@eenu.edu.ua, G 412
Дні занять розміщено на <http://194.44.187.20/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>
Мова викладання: англійська

III. Опис дисципліни

Анотація курсу. Дисципліна «Бізнес тренінг» належить до вибірових навчальних дисциплін і спрямована на засвоєння магістрантами знань щодо функціонування та ефективного управління суб'єктами господарювання в сучасних умовах розвитку економіки. Вивчення дисципліни передбачає засвоєння: особливостей організації підприємницької діяльності, можливостей застосування бенчмаркінгу, аутсорсингу та інших моделей на підприємстві, адаптації сучасних методів мотивації персоналу на українських підприємствах, основних підходів до оцінки ефективності реклами, методів стратегічного аналізу тощо.

Мета дисципліни: формування у майбутніх фахівців теоретичних знань і практичних навичок у сфері економіки і підприємництва, а також набуття вмінь управління бізнесом, вирішення проблем ефективного управління організацією.

1. Результати навчання (компетентності).

Цілі навчання.

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких структур.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій діяльності.

Ефект навчання щодо знань

- принципи здійснення підприємницької діяльності;
- елементи та види бізнес моделей;
- основні засади маркетингу;
- основи управління персоналом;
- інструменти та методи стратегічного аналізу.

Ефект навчання щодо вмінь

- продукувати нові ідеї щодо розвитку підприємницьких структур і впроваджувати їх.
- використовувати іноземну мову для забезпечення результативної професійної діяльності в підприємницьких структурах.
- визначати, аналізувати проблеми підприємництва та розробляти заходи щодо їх вирішення.
- застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім середовищем.
- визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва.
- вміти управляти суб'єктами господарювання у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності з метою забезпечення їх ефективності.
- впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких структур.

2. Структура навчальної дисципліни.

Схема курсу денної/заочної форми навчання

Назви тем	Усього год. денна/заочна ¹	Методи та технології викладання (навчання)	Форма контролю. Бал оцінювання
1	2	3	4
Theme 1. The Value Proposition Canvas	5/3	метод круглого столу / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365 ² .	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Theme 2 Business model: the essence, elements and types	5/3	інтерактивна лекція / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Theme 3. Managing Human Resources	5/3	ділові ігри / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Theme 4. Employee motivation: methods and techniques	5/3	метод мозкового штурму / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали

1	2	3	4
Theme 5. Effective marketing techniques	5/3	бізнес тренінг / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Theme 6. Strategic Analysis: Meaning, Use, Types and Methods	5/3	бізнес тренінг / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Theme 7. Modern leadership and management	5/3	ділові ігри / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Theme 8. Outsourcing in the enterprise management system	5/3	бізнес тренінг / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Theme 9. Business Communication: Meaning, Elements and Features	5/2	бізнес тренінг / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Theme 10 COVID-19: impacts on business	5/2	інтерактивна лекція / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365.	усне опитування, практичні задачі, кейси, індивідуальна робота, робота в групах, тести. Максимальна оцінка 4 бали
Разом	50/28		Максимальна оцінка 40 балів.

Примітки: ¹ Всього годин лекцій і практичних занять. ² / Moodle, Clickers, Google Classroom, Zoom, Office 365 – може застосовуватися одна з форм навчання або симбіоз у формі он-лайн лекцій для студентів з індивідуальним планом навчання або заочної форми навчання, а також для студентів, які мають пропуски з поважних причин.

3. Завдання для самостійного опрацювання.

Для самостійної роботи студентів використовуються бізнес-кейси.

IV. Політика оцінювання

Політика щодо академічної доброчесності.

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.

Студенти мають можливість пройти безкоштовний курс академічної доброчесності в університеті <https://vumonline.ua/course/academic-integrity-at-the-university/>

Політика щодо дедлайнів та перескладання.

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-1 бал). Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин.

Шкала оцінювання

Оцінювання курсу денної/заочної форми навчання

Вид заняття	Аудиторне навантаження		Самостійна робота	Консультації
	Лекції	Практичні заняття		
Форма контролю	Відвідування занять, міні кейси, бліц-опитування	Усне опитування, кейси, розв'язування задач, тести, робота в групах	Кейси реальних підприємств	Онлайн та офлайн
Бал оцінювання	Не оцінюється	40	в межах балів на практичних заняттях	Не оцінюється

Оцінка в балах	Оцінка	Критерії оцінювання
90 – 100	Відмінно	Студент опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями та вміє їх застосовувати на практиці, здобув компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності
82 – 89	Дуже добре	Студент опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями, проте може застосувати більшість положень на практиці, здобути компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності з незначними помилками
75 - 81	Добре	Студент опановує 80–90 % курсу згідно програми, оперує більшістю основних понять та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності
67 -74	Задовільно	Студент опановує 60-70% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з незначними помилками
60 - 66	Достатньо	Студент опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора
1 – 59	Незадовільно	Студент опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, не розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора

V. Підсумковий контроль

Здача заліку відбувається у формі захисту проекту (бізнес плану).

VI. Рекомендована література

1. Philip Kotler. Marketing Insights from A to Z. 80 Concepts Every Manager Needs to Know. John Wiley & Sons Inc, 2018.
2. HBR's 10 Must Reads on Communication (with featured article “The Necessary Art of Persuasion,” by Jay A. Conger). Harvard Business School Press, 2015. 208 pp
3. HBR's 10 Must Reads on Managing People (with featured article “Leadership That Gets Results,” by Daniel Goleman). Harvard Business School Press, 2016. 276 pp
4. Raphael Amit, Christoph Zott. Business Model Innovation Strategy. Transformational Concepts and Tools for Entrepreneurial Leaders. Wiley, 2020. 368p.

Викладач

А. М. Мохнюк